

0-735650

На правах рукописи

*Людвиг Сергей Давыдович*

**Договор финансирования под уступку  
денежного требования**

Специальность 12.00.03 – «**Гражданское** право, семейное  
**право**, предпринимательское право, международное частное  
**право**»

Автореферат диссертации на **соискание** учёной степени  
кандидата юридических наук

Москва 2003

Диссертация выполнена на кафедре **гражданско-правовых** дисциплин Московской **академии** экономики и права.

Научный руководитель: **доктор** юридических наук, профессор  
Крылова Зоя Григорьевна

Официальные оппоненты: доктор юридических **наук**, профессор  
**Павлодский Ефим** Абрамович

кандидат юридических наук, доцент  
**Вострикова** Людмила Геннадьевна

**Ведущая** организация: Институт государства и права  
Российской академии наук.

Защита состоится 19 июня 2003 года на заседании  
диссертационного совета **Д.224.002.04** Московского  
государственного социального университета по адресу: **Москва,**  
**ул.В.Пика** д.4, к.2, зал диссертационных советов.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке  
Московского государственного социального университета по  
адресу: **Москва, ул.Лосиноостровская**, д.24.

Автореферат разослан 19 мая 2003 года.

Учёный секретарь  
диссертационного совета  
доктор юридических наук, доцент

 Серeda E.B.

## 1. Общая характеристика работы.

**Актуальность темы исследования.** Изменения, происходящие в экономической жизни российского общества, показали несоответствие дореформенного гражданского законодательства потребностям участников новых экономических отношений. В связи с этим разработка и принятие второй части Гражданского кодекса Российской Федерации стали очередным шагом на пути к совершенствованию новой кодификации российского гражданского права.

Наряду с серьёзными изменениями в подходах к традиционным договорным конструкциям, во второй части современного Гражданского кодекса Российской Федерации были внесены в договорное право и новые договорные институты, одним из таких институтов является и договор финансирования под уступку денежного требования, в основе которого лежит факторинг, хорошо известный в мировой торговой практике.

Необходимость соответствующего правового регулирования обусловлена тем, что факторинг используется в тех правоотношениях, которые приобрели крайне важное значение, в условиях формирования свободного рынка товаров, работ, услуг.

Однако в силу того, что до принятия второй части Гражданского кодекса Российской Федерации факторинг был мало известен, его регулирование ещё не имеет сложившихся традиций и устоявшейся практики, о чём свидетельствует незначительное количество исков, поступающих в арбитражные суды по данной категории споров. Несмотря на это, в ближайшем будущем вполне вероятно динамичное развитие исследуемых отношений в России.

В связи с этим, возникает необходимость проведения глубокого и системного анализа договора финансирования под уступку денежного требования. Необходимы теоретическое осмысление и выработка научных

рекомендаций по формированию механизма осуществления финансирования под уступку денежного требования и правильному применению гражданско-правовых норм. Также важно изучить, насколько сложившаяся практика является оптимальной, и какие проблемы возникают в правоприменительной деятельности.

**Предмет, цели и задачи исследования.** Основным предметом данного исследования является новый институт российского гражданского права - договор финансирования под уступку денежного требования. Анализ ведётся с учётом общих тенденций появления и развития института факторинга, основных положений англосаксонского и континентального права о факторинге и специфике международной практики использования факторинговых операций.

Целью исследования является раскрытие понятия «финансирование под уступку денежного требования» и соответствие его договору факторинга, принятого в международной практике, проведение анализа наиболее важных и дискуссионных вопросов, возникающих в науке и правоприменительной практике при изучении и применении факторинга, выработка рекомендаций, направленных на совершенствование законодательства и правоприменительной практики в данной области.

В соответствии с этими целями ставились следующие задачи: исследовать правовую природу, понятие, виды, типы факторинга, определить юридическую сущность правоотношения финансирования под уступку денежного требования, охарактеризовать содержание конкретных прав и обязанностей участников правоотношений при факторинге, раскрыть правовой статус субъектов договора финансирования под уступку денежного требования, указать на имеющиеся недостатки и выработать предложения по совершенствованию законодательства в сфере регулирования договорных отношений финансирования под уступку денежного требования

**Методологическую основу исследования** составляет учение о развитии природы и общества в целом, теоретическое наследие отечественных и зарубежных учёных в области гражданского права, в общем, и обязательственного права, регулирующего договорный способ установления правоотношений между субъектами рыночной экономики.

При проведении научного исследования применялись диалектический, исторический, формально-логический, социологический методы, метод анализа и синтеза, метод сравнительного правоведения.

**Теоретическую основу исследования** составляют научные труды российских авторов: М.М. Агаркова, С.С. Алексеева, В.А. Белова, М.И. Витрянского, Б.Н. Гонгало, Л.Г. Ефимовой, О.С. Иоффе, А.С. Комарова, Я.А. Кунина, А.Л. Маковского, Д.И. Мейера, И.Б. Новицкого, Л.А. Новосёловой, Е.А. Павлодского, И.А. Покровского, В.В. Почуйкина, Е.А. Суханова, Р.О. Халфиной, С.А. Хохлова, Г.Ф. Шершеневича и др., а также труды зарубежных авторов: Б. Видштейна, Е. Годэмэ, Г. Дёрнбурга, К. Мериш, Т. Дж. Хатсона, К. Шмиттгоффа и др.

Кроме того, при написании работы использовались нормативно-правовые базы РФ, зарубежных стран, международное законодательство, текущие публикации в периодической печати, отражающие различные мнения по изучаемому вопросу, судебная практика в сфере рассматриваемых правоотношений.

**Научная новизна исследования.** В связи с тем, что договор финансирования под уступку денежного требования является новым для российского гражданского права, он до сих пор недостаточно глубоко исследован. Отдельные аспекты правоотношений возникающих при факторинге, затрагивались в отдельных работах следующих авторов В.А. Белов, М.И. Брагинский, А.С. Комаров, Е.А. Павлодский, Е.А. Суханов, М.Л. Шулик, И.А. Ярошевич и др.

Проведённое исследование позволяет сделать вывод, что

возникновение в российском гражданском законодательстве новых норм, регулирующих финансирование под уступку денежного требования, вызвано необходимостью правового закрепления новых экономических отношений в области финансирования, для ускорения финансового оборота, в условиях продолжающегося разделения труда в сфере финансовых правоотношений. При этом конструкция договора финансирования под уступку денежного требования разрабатывалась российским законодателем с учётом международного опыта и практической проверки новых видов договоров в условиях свободного рынка товаров, работ и услуг.

Договор финансирования под уступку денежного требования может использоваться как один из способов обеспечения исполнения обязательств при кредитовании, в банковской деятельности, однако он не может рассматриваться как разновидность договора кредитования или займа.

В диссертации раскрываются характерные черты договора финансирования под уступку денежного требования, его сходства и отличия от договоров общегражданской цессии, купли-продажи, займа, кредита и залога. На основании данного исследования диссертант приходит к выводу, что договор финансирования под уступку денежного требования является самостоятельной гражданско-правовой конструкцией. Цель которой - финансирование финансовым агентом, обладающим специальной правоспособностью, клиента с возвратом в виде денежных поступлений от платежей по уступаемым правам требования.

**На защиту выносятся следующие научные положения, выводы и рекомендации:**

1. Сравнительный анализ факторинга, принятого в международной практике, и договора финансирования под уступку денежного требования применяемого в Российской Федерации показывает, что сущность

договора финансирования под уступку денежного требования соответствует общепринятому в международном частном праве пониманию сущности отношений, возникающих при факторинге, поэтому, понятие факторинг и понятие финансирование под уступку денежного требования рассматриваются в диссертации как синонимы.

2. В диссертации автор приходит к выводу о том, что положения главы 43 ГК РФ сформулированы таким образом, что могут быть применены к различным сделкам: как традиционным факторингу и форфейтинг, так и к другим, представляющим собой те или иные сочетания элементов данных договоров (проектное финансирование, **секьюритизация**, рефинансирование).

3. Анализ понятия "договор финансирования под уступку денежного требования" позволяет диссертанту сделать вывод о том, что при разработке главы 43 ГК РФ российский законодатель предпочёл использовать правовую модель цессии, а не договора купли-продажи требования, несмотря на то, что в п. 1 ст. 831 ГК РФ допускаются отдельные положения, говорящие о покупке требования.

4. Анализируя соотношение договора финансирования под уступку денежного требования и цессии, теоретически обосновывается целесообразность рассмотрения договора факторинга в качестве специальной разновидности возмездной сингулярной цессии. В связи с этим, предлагается дополнить ст. 824 ГК РФ пунктом следующего содержания: «Общие правила об уступке права требования, предусмотренные в главе 24 ГК РФ, применяются к финансированию под уступку денежного требования, если иное не предусмотрено настоящей главой».

5. Исследование специальной правоспособности финансового агента, позволяет сделать вывод, о необходимости **законодательно** определить условия лицензирования, определить порядок и компетентный орган,

уполномоченный государством на выдачу таких лицензий для коммерческих организаций не являющихся кредитными.

6. В диссертации отмечается, что для договора финансирования под уступку денежного требования единственным существенным условием является условие о предмете договора, уступаемом денежном требовании, которое возникает из предпринимательской деятельности клиента.

**Практическая значимость исследования** определяется возможностью использования материалов данной работы для совершенствования гражданского законодательства Российской Федерации, при чтении курсов гражданского, предпринимательского, торгового и банковского права. Кроме того, данная работа может представлять практический интерес для судей, работников банковской сферы, а также для лиц, профессионально осуществляющих операции, связанные с финансированием под уступку денежного требования.

Материалы диссертации обсуждались на заседании кафедры гражданско-правовых дисциплин Московской академии экономики и права, в публикациях автора по теме настоящей работы (журналы "Актуальные проблемы современной науки", "Право: теория и практика", "Вопросы гуманитарных наук"), докладе на Шестнадцатых международных Плехановских чтениях.

**Структура работы** определяется её содержанием, поставленными целями и задачами. Диссертация состоит из введения, трёх глав, заключения и библиографического списка.



## 2. Основное содержание работы.

Во введении обосновывается значение и актуальность темы исследования, определяются её цель, задачи и методы исследования, раскрываются научная новизна и практическое значение данной работы, а также формулируются выносимые на защиту положения.

В главе первой «Понятие: договор финансирования под уступку денежного требования» даётся общее определение факторинга и раскрывается понятие договора финансирования под уступку денежного требования.

Факторинг представляет собой посредническую деятельность, при которой происходит переуступка фактору неоплаченных долговых **требований**, возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг, взамен на предоставление финансирования поставщика фактором в сочетании с предоставлением бухгалтерской, информационного, **страхового**, юридического или иного обслуживания.

Хозяйственные выгоды договора финансирования под уступку денежного требования для клиента определяются двумя обстоятельствами: использование услуг финансового агента способствует быстрому получению платежа, и вместе с тем, для финансового агента **эта** сделка осуществляется на свой страх и риск, поскольку он становится владельцем неоплаченных платёжных документов, т.е. финансовый **агент**, согласно договору, принимает на себя финансовый риск при неоплате счёта должником, если иное не предусмотрено договором.

В данной главе исследуется историческое происхождение **факторинга**, начиная с римского права и до **настоящего** времени, как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в России.

Далее приводится классификация видов **факторинга**, по следующим четырём признакам: территория действия **договора**, условие о

необходимости уведомления должника об уступке требования, возможность регресса уступленного требования, порядок осуществления финансирования. Соответственно выделяются: внутренний и внешний факторинг, открытый и конфиденциальный факторинг, регрессный факторинг и факторинг без права **регресса**, факторинг с предварительной оплатой и с определённым сроком платежа,

**Внутренний и международный факторинг.** В первом случае факторинг осуществляется в пределах одного государства, все участники договора, финансовый агент, клиент и его должник находятся в одной стране и все расчеты осуществляются в валюте этой страны. Во втором случае правоотношения выходят за пределы одного государства. Эта разновидность факторинга наиболее эффективна для экспортёров, так как кредитные периоды на экспорт в среднем в два или три раза больше, чем на внутренние продажи, и к тому же возникают дополнительные осложнения, связанные с незнанием местных законов

**Открытый и нераскрытый или факторинг.** В первом случае должник уведомляется об уступке денежного **требования**, во втором случае должнику об уступке не сообщается.

При открытом факторинге, должник, получив уведомление об уступке требования, выплачивает долги новому кредитору. При нераскрытом факторинге, должнику не сообщается об уступке требования, он продолжает выплачивать денежные суммы клиенту, при этом клиент, выступает в качестве доверительного собственника финансового агента. Получив денежные **средства**, клиент перечисляет полученные суммы на счет финансового агента.

**Конвенциональный факторинг.** Универсальная система обслуживания клиентов, включающая **бухгалтерское**, информационное, рекламное, сбытовое, транспортное, страховое и кредитное обслуживание. За клиентом остаются только производственные функции.

**Конфиденциальный факторинг** ограничивается учётом фактур. Применяется, обычно, когда **конвенциальный факторинг** неприемлем ввиду высокой стоимости обслуживания и реальной угрозы полного подчинения клиента факторинговой компании. По существу, это скрытый для контрагентов источник финансирования клиента.

**Регрессный или оборотный и факторинг без права регресса.** Появление регрессного факторинга обусловлено кредитным риском, который возникает при отказе должника от выполнения обязательств по уступленному требованию. Под регрессом понимается право финансового **агента** предъявлять неоплаченные требования клиенту с требованием о возмещении уплаченной, но не взысканной с должника суммы.

**Факторинг с предварительной оплатой и с определённым сроком платежа.** В первом случае финансирование клиента осуществляется в виде предварительной оплаты уступаемых им денежных требований, во втором случае финансирование производится в течение определённого договором периода.

Далее проводится анализ современного международного законодательства на примере Конвенции **УНИДРУА** (Международного института унификации частного права) о международном факторинге, подписанной 28 мая 1988 года в Оттаве, которая стала прообразом для главы 43 Гражданского кодекса Российской **Федерации**, т.к. практически все положения этой главы соответствуют положениям Конвенции о международном факторинге.

Рассматриваются также современные тенденции развития международного **законодательства** о факторинге. В настоящее время **Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ)** занимается подготовкой проекта Конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность, которая помимо **факторинга**, включает в себя **форфейтинг**, **секьюритизацию**,

рефинансирование и проектное **финансирование**.

Далее рассматриваются операции, которые помимо факторинга включены в финансирование под дебиторскую задолженность, и возможность включения этих операций в финансирование под уступку денежного требования, предусмотренного российским законодательством.

**Форфейтинг** - финансовая операция, связанная с дисконтированием (покупкой) документарной или недokuментарной дебиторской задолженности без оборота на сторону, у которой эта задолженность была куплена. Обычно, в порядке форфейтинга продаются оборотные документы (например, векселя, счета дебиторов и отсроченные обязательства по документарным аккредитивам с рассрочкой платежа). При форфейтинге, как и при факторинге, кредит, предоставляемый **в** товарной форме, трансформируется из коммерческого в банковский.

Анализ договора форфейтинга с учётом определённой специфики обращения векселей, позволяет сделать вывод, что форфейтинг является одним из частных случаев финансирования под уступку денежного требования предусмотренного Гражданским кодексом Российской Федерации.

**При рефинансировании и секьюритизации** рыночные активы (например, торговая дебиторская задолженность) или нерыночные активы (например, потребительская дебиторская задолженность по кредитным карточкам, дебиторская задолженность по медицинскому страхованию, ипотека и т.п.) объединяются кредитором в массу дебиторской задолженности. Затем, эта масса передаётся контролируемой кредитором компании с целью выпуска ценных бумаг, их продажи и использовании поступлений для покупки дебиторской задолженности.

Это позволяет исключить её из баланса **кредитора**, обратить в наличность, что может привести к налоговым льготам и улучшить состояние счетов. Это также позволяет кредитору получать прибыль на

разнице между процентами, выплачиваемыми **держателям** ценных бумаг, и процентами, получаемыми с должников по уступленной дебиторской задолженности.

**Проектное финансирование** используется, как правило, для создания какого-либо рискованного **проекта**, когда у организатора проекта не хватает первоначального капитала. Средства предоставляются подрядчику проекта на основе займа, а возврат заёмных средств **происходит** за счёт будущих доходов по проекту.

Анализ перечисленных выше договоров позволяет **сделать** вывод, что положения главы 43 ГК РФ сформулированы таким образом, что они могут быть применены к различным сделкам, как традиционным факторингу и форфейтингу, так и другим представляющим собой те или иные сочетания элементов данных договоров.

Кроме того, в первой главе анализируется опыт правового регулирования факторинговых операций в странах, как континентального права (Франция, ФРГ, Бельгия и т.д.), так и в странах англосаксонской системы права (Великобритания, США, Канада и т.д.).

В заключение главы, исследуется развитие данного договорного института в России. На основании этого исследования следует сделать вывод, что до принятия второй части Гражданского кодекса Российской Федерации, в которой содержится глава 43, посвящённая договору финансирования под уступку денежного требования, рассматриваемый договор законодательно урегулирован не был.

Глава вторая «Правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования» посвящается изучению правовой сущности договора финансирования под уступку денежного требования.

В данной главе даётся легальное определение «договор финансирования под уступку денежного требования», законодательно закреплённое в ГК РФ. Редакция п. 1 ст. 824 ГК РФ позволяет сделать

вывод, что договор финансирования под уступку денежного требования может быть сконструирован как реальный, так и как **консенсуальный**. В первом случае финансовый агент передаёт клиенту денежные **средства**, а клиент уступает денежное требование. Во втором случае финансовый агент обязуется передать клиенту денежные **средства**, а клиент обязуется уступить денежное требование.

**Соответственно**, реальный договор факторинга является **одностороннеобязывающим**, а консенсуальный является **двустороннеобязывающим**. Как в первом, так и во втором случае, договор финансирования под уступку денежного требования будет всегда носить возмездный характер.

По юридическому значению основания сделки договор финансирования под уступку денежного требования следует отнести к каузальным (материальным) сделкам. Это значит, что действительность сделки напрямую зависит от наличия основания. Если каузальная сделка совершена с соблюдением всех необходимых условий, но у неё отсутствует **основание**, такая сделка считается недействительной. Это означает, что судьба договора финансирования под уступку денежного требования всецело зависит от **договора**, на котором основывается. Если финансовый агент желает реализовать **права**, приобретённые им по договору финансирования под уступку денежного требования, он должен доказать, что имеется соответствующее основание для возникновения уступаемого денежного требования.

Дальнейший анализ правовой природы исследуемого договора позволяет сделать вывод, что правовая конструкция договора факторинга строилась российским законодателем по правовой модели **цессии**, а не купли-продажи требования. Этот вывод подтверждает сравнительный **анализ** договоров финансирования под уступку денежного требования и общегражданской цессии, предусмотренной главой 24 ПС РФ.

Российское законодательство в основном **позволяет** рассматривать уступку права требования, совершаемую в рамках договора **финансирования** под уступку денежного требования, как особую коммерциализированную разновидность общегражданской уступки права требования, которая, однако, не носит самостоятельного **характера**, а входит в договор финансирования как его элемент.

Таким образом, субсидиарное применение главы 24 ГК РФ, регулирующей общегражданскую цессию, для договора финансирования под уступку денежного требования, возможно настолько, насколько не противоречит правилам главы 43 ГК.

Далее проводится сравнительный анализ договора факторинга с договорами купли-продажи, мены, дарения, кредита и залога. Рассматриваются сходство и отличия договора финансирования под уступку денежного требования с этими договорами. Договор финансирования под уступку денежного требования содержит в себе **элемент** кредитования клиента, однако, он не может рассматриваться как одна из разновидностей договора займа или кредитования.

Отмечено также, что правильное понимание правовой природы договора факторинга необходимо для того, чтобы при заключении договора намерения сторон соответствовали содержанию данного договора. В противном случае сделка может быть признана недействительной. В качестве примера приведено **постановление** Президиума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 23 мая 2000 года № 8420/99.

Исследование правовой природы договора финансирования под уступку денежного требования позволяет сделать вывод, что исследуемый договор является самостоятельной гражданско-правовой конструкцией, цель которой - предоставление финансовым агентом, обладающим специальной правоспособностью на совершение таких сделок, денежных

средств, клиенту с обязательством возврата в виде соответствующих поступлений от уступаемых клиентом прав требования.

Глава третья «Элементы договора финансирования под уступку денежного требования» данного диссертационного исследования посвящена рассмотрению элементов договора факторинга.

Договор финансирования под уступку денежного требования заключается между двумя сторонами: финансовым агентом и **клиентом**, должник играет значительную роль в процессе **его исполнения**, но не является субъектом договора.

**Финансовый агент** - это специальный субъект договора, коммерческая организация, оказывающая факторинговые услуги. Особое внимание уделено специальной правосубъектности финансового агента. Профессиональное предоставление услуг по финансированию, а также оказание дополнительных специальных услуг, связанных с взысканием дебиторской задолженности, является содержанием **деятельности**, требующей лицензирования по статье 825 ГК РФ, а не покупка права требования.

Отсутствие **лицензии** на осуществление факторинговой деятельности влечёт за собой недействительность договора финансирования под уступку денежного требования. В подтверждение этому, приведён пример из арбитражной практики, Постановление Президиума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации № 955/98 от 30 июня 1998 года.

Однако законодательство, касающееся лицензирования коммерческих организаций, не являющихся кредитными, в качестве финансовых агентов не совершенно. Федеральный закон № **128-ФЗ** от 8 августа **2001** года "О лицензировании отдельных видов деятельности", где перечислены те виды деятельности, осуществление которых без лицензии запрещено, не содержит указаний на финансирование под уступку денежного требования.



Законодателю надлежит определить условия и порядок **лицензирования**, определить компетентный орган, уполномоченный государством на выдачу таких лицензий. И хотя, Постановлением Правительства РФ от 11 апреля 2000 года № 326 "О лицензировании отдельных видов деятельности", функции по лицензированию деятельности коммерческих организаций по финансированию под уступку денежного требования возложены на **ФСФО** (Федеральную службу по финансовому оздоровлению и банкротству), условия и порядок выдачи лицензий на ведение факторинговой деятельности не определены, в силу чего лицензирование не производится.

**Клиент.** В отношении клиента, Гражданский кодекс не вводит никаких ограничений, поэтому рассмотренные в данной работе требования, предъявляемые к клиентам, носят лишь рекомендательный характер,

**Предмет** договора. Следующим объектом исследования является предмет договора финансирования под уступку денежного **требования**. Предметом договора факторинга по российскому гражданскому законодательству может быть только требование, носящее денежный характер и вытекающее из основного договора, который связан с предпринимательской деятельностью клиента.

В Гражданском кодексе Российской Федерации выделяются две разновидности предмета договора о факторинге: денежное требование, срок **платежа**, по которому уже наступил (существующее требование) и денежное требование, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Первый вариант сводится к продаже долга. Во втором варианте будущее требование может быть основано на уже заключённом договоре, срок исполнения платёжного обязательства, по которому не наступил (поставка товаров в кредит). Кроме того, будущее требование может **базироваться** на договоре, который только предстоит заключить клиенту и

третьему лицу.

Предмет договора финансирования под уступку денежного требования должен обладать свойством определённости или потенциальной определимости, в противном случае договор будет считаться незаключённым. Существующее требование должно быть определено договором с той степенью конкретности, которая позволяла бы выделить его из ряда других требований клиента уже в момент заключения договора. Будущее требование должно иметь определённость не позднее, чем в момент **его** возникновения.

В силу закона уступка считается состоявшейся, после возникновения самого права требования, являющегося предметом **договора**, потому как момент перехода права требования и момент заключения договора факторинга не всегда совпадают.

Наряду с вопросами **определимости** предмета договора, рассматриваются вопросы допустимости денежного требования, уступаемого в рамках договора финансирования под уступку денежного **требования**.

Ответ на вопрос относительно допустимости той или иной конкретной уступки денежного требования может быть дан после тщательного изучения всех имеющихся законодательных ограничений, касающихся:

- правоспособности контрагентов предполагаемой сделки;
- оборотоспособности обязательств, предполагаемых к уступке требований;
- возможного времени совершения тех или иных сделок.

Точное определение позиции по вопросу о допустимости уступки того или иного отдельно взятого требования имеет один существенный аспект: требования, которые не могут быть предметом уступки, не могут также быть предметом всякого иного обеспечения, реализация которого

неизбежно связана с изменением субъекта данного требования.

Далее в работе рассматриваются такие элементы договора финансирования под уступку денежного требования, как цена, срок и форма.

**Срок в договоре** финансирования под уступку денежного требования определяется соглашением сторон, поскольку закон не содержит каких-либо указаний на этот счёт.

**Цена договора** - стоимость уступаемого требования клиента к должнику. При определении цены договора в расчёт принимаются различные условия: время наступления платежа (будущее или существующее требование уступается), стабильность экономического положения должника, способ платежа по договору, объём уступаемого требования и т.п.

**Форма договора.** Глава 43 ГК РФ не содержит специальных правил и прямых указаний касающихся формы договора финансирования под уступку денежного требования. Поэтому к нему должны предъявляется те же требования, что предъявляются законом к договору цессии. По общему правилу (ст. 389 ГК РФ), форма уступки требования **производна** от формы сделки, на которой данное требование основано. Это может быть простая или квалифицированная письменная **форма**, либо письменная форма с государственной регистрацией уступки требования.

Особое внимание в третьей главе уделено анализу содержания договора факторинга.

**Содержание договора финансирования под уступку денежного требования** составляют права и обязанности финансового агента и клиента. При заключении договора финансирования под уступку денежного требования возникает две группы правоотношений: основные (внутренние) и производные (внешние). Внутренние обязательства возникают между сторонами договора: финансовым агентом и клиентом. Внешние (которые, не входят в предмет договора, но непосредственно

связаны с ним) возникают между финансовым агентом и должником клиента.

В связи с этим, представляется, что было бы **правильным** рассматривать содержание отношений **возникающих** при договоре **факторинга**, в двух плоскостях: основных отношений и дополнительных.

Содержанием основных отношений следует считать весь комплекс возникающих прав и обязанностей сторон договора — финансовым агентом и клиентом. Под содержанием дополнительных - права и обязанности должника, возникающие у него в результате уступки денежного требования и в процессе предъявления к исполнению со стороны финансового агента. Именно такой подход позволяет характеризовать содержание отношений, возникающих в анализируемом договоре как целостное явление.

Среди обязанностей финансового агента, согласно статье 824 ГК РФ, следует упомянуть следующее:

- осуществление финансирования путём передачи цены договора (денежных средств) в порядке, установленном в договоре финансирования под уступку денежного требования,
- в специально оговорённых случаях принять у клиента необходимую документацию для ведения учёта операций клиента,
- предоставить клиенту иные финансовые услуги, предусмотренные договором, связанные с предметом уступки (стороны сами определяют, какие обязательства перед клиентом берёт на себя финансовый агент).

На клиента возлагается основная обязанность по уступке финансовому агенту денежного требования, являющегося предметом договора, это вытекает из п. 1 ст. 824 ГК РФ. По общему правилу, клиент **несёт** перед финансовым агентом ответственность за действительность уступаемого денежного требования, являющегося предметом уступки (ст. 827 ГК РФ).

С момента заключения договора финансирования под уступку денежного требования у клиента возникают следующие обязанности:

- передать документы, удостоверяющие уступленное право (ст. 385 ГК РФ),

- сообщить сведения, имеющие значение для осуществления этого требования (ст. 385 ГК РФ),

- возместить убытки финансовому агенту, если уступленное требование окажется недействительным, если договором не предусмотрено иное (п. 1 ст. 827 ГК РФ),

- отвечает за неисполнение требования должником, в силу принятого им поручительства, если это **предусмотрено** договором (п. 3 ст. 827 ГК РФ).

Перечисленным выше обязанностям клиента корреспондируют **соответствующие** права нового **кредитора** (финансового агента).

Кроме того, в этой главе рассматриваются правоотношения, складывающиеся между должником и финансовым агентом, а также, должником и клиентом.

В заключении обобщается изложенное, и на основании проведённого **исследования формулируются** выводы, характеризующие особенности правового регулирования договора финансирования под уступку денежного требования.